THE ATTRACTOR FACTOR

引爆吸引力

相信就可以得到

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 推荐序 走向非凡起点
- 自序 财富和荣耀就在转角处
- 自我测试 你的成功IQ 有多高
- 第一节
- 第二节
- 第一节
- 第二节
- 第三节
- 第四节
- 第五节
- 第一节
- 第二节
- 第三节

推荐序 走向非凡起点

罗伯特·安东尼(Dr. Robert Anthony)

行为心理学博士、精神治疗师、个人和企业培训师

在从事个人成长与潜能开发研究的职业生涯中，我最常听到的问题是："我该怎么做，才能得到自己想要的？"

在我亲爱的朋友乔·瓦伊塔尔博士这本惊人的新作中，清楚地解答了这个问题。

初读本书时，我非常惊讶地发现，每个人体内都有强大的创造力，却往往被忽略，甚至经常被埋没。这种创造力到底是什么呢？我们该如何运用这种力量来创造我们想要的生活？最重要的是，我们该怎么做，才能让自己生活得轻松自在、无忧无虑？

这些问题促使乔搜集资料、展开研究，并且动手写作，最后终于著成本书。本书在实现我们最宏伟的目标上，开拓了一个全新的视角。

乔成功地驾驭了这股力量，并使它发挥作用，创造出大多数人羡慕的生活。如今他有房有车，事业成功，爱情顺利，身体健康。这是任何人都梦寐以求的生活。他是少数可以"知行合一"的人。说他是当今最受欢迎的营销专家一点儿都不夸张。他教我们的方法确实有效，他自己的生活就是活生生的证明！

在本书，他首次披露了自己的个人生活境况。生活中有美妙的一面，也有糟糕的一面，甚至有丑陋的一面。他努力尝试，从失败中学习，终于得出这套5 步骤公式。从贫穷、低落、挫折甚至绝望的困境中摆脱出来，过上了富足、快乐、充实的生活。他的成就无与伦比。他在书中毫无保留地与我们分享这一过程，读完此书，你将受益终生。

你是否觉得焦躁不安，对生活中的某些方面感到不满足？开始学习这套简单的5 步骤公式吧，并运用在自己的生活中，这将彻底改变

你的人生。你准备好了吗?

乔有“焰火先生”(Mr. Fire) 之称，深信任何问题都能用精神来解决，人人都可以通过“引力要素”(Attractor Factor) 创造自己想要的生活。本书会让你了解，将这套公式用在自己的生活里是多么轻而易举的事。阅读完这本书之后，你会发现，生活可以不紧张，可以没有压力，也无须拼搏奋斗。同时，这本书还会让你知道，我们对生活和命运的掌控能力比自己所想象的要强大得多。

每个人都有探索成功秘诀的渴望，都想获得身心的满足，希望找到实现自我的途径。乔会告诉我们如何通过“引力要素”达到这些目标。

想将我们真正想要的东西吸引过来，秘诀就在本书中。不过，我要先提出警告，知道运用这套公式多么简单后，你会吓坏的，但千万别因此被表象蒙骗。我们的头脑喜欢把事情想得很复杂，真理却不吃这一套。真理的本质往往相当简单。我们只需将这些简单的原则付诸实践，生活立刻会发生奇迹般的变化。

阅读本书时，你可能觉得自己早已知晓书中提到的观念及方法，但是我要再一次强调，不要被事情的表象所蒙骗。老奥利弗·温德尔·霍姆斯(Oliver Wendell Holmes Sr， 1809 -1894 年，美国著名作家，被誉为19 世纪美国最著名的“炉边派”诗人之一。－－ 译者注) 说得好：“越是显而易见的道理，我们越需要被教育。”

乔就是要唤醒我们，让我们将内心深处的认知全部释放出来。接着，他鼓励我们通过5 个简单的步骤将自己所学的知识加以运用。这套公式只会成功，不会失败！

想想看，如果我们知道可以将任何想要的东西都吸引到生活中的根源是什么，也知道只要改变一下我们吸引力的“磁性转变点”，便能吸引到我们真正想要的东西，从此远离烦恼，那将是多么美妙的事情！

一旦你掌握“引力要素”的奥秘，烦忧将会离你而去，而且你将不再自我怀疑，也无须再猜测未来，因为你可以凭借一己之力，用这5个简单的步骤创造自己想要的未来。

现在你决定掏钱购买这本书了，这可是你对自己的投资。如今，做大事的力量已掌握在你自己手中。非凡与平凡的区别就在于此。如果你愿意通过阅读本书继续前行，这将是你走向非凡的起点。

若能切实地将“引力要素”及5 步骤公式结合到你的生活中，你将能够在任何情况下运用它。不管身在何处，不管身边是谁，不管发生何事，它都将伴随你顺利度过每一刻。

最棒的是，你绝对不会把事情搞砸！“引力要素”指引我们如何与宇宙同步，不逆时势而行，所以你不可能犯错，也不可能走错方向。你的引力磁吸点会永远指向你所期望的事物。

你想改变现在的生活吗？现在就和我一起，让乔·瓦伊塔尔带领我们踏上发现自我的旅程吧！

自序 财富和荣耀就在转角处

我承认这件事。

我从未想要出版这本书，也从不曾想要让广大读者知道我在想些什么。

我很害怕。

本书我只为一个人而写：我妹妹邦妮。她失业在家，有3 个孩子，靠社会救济金度日。看到她生活得这么艰难，我很难受。我确信，如果她知道我所提出来的这5 个步骤可以实现一切愿望，她的生活一定会截然不同。因此，1997 年，我整理了资料，为她写了这本书。现在，她已经不再需要社会救济，日子过得还不错：有房有车，有一份像样的工作，还有一个温馨幸福的家庭。她不算富有，但我已经让她知道，生活不是一成不变的。

我从未想让这本书公开发行，因为害怕外界的看法。时至今日，我已经写了17 本书，也曾为美国营销协会(American Marketing Association) 及美国管理协会(American Management Association) 之类的知名组织撰稿，并且有一套有声书在南丁格尔-科南特(Nightgale-Conant) 网站上销售。我觉得，如果告诉全世界，我对灵性很感兴趣，人们可能会用异样的眼光来看我，客户可能会与我断绝往来，这些组织也会唯恐避之不及。我想，我还是保守这本书的秘密好了，这样比较安全。

然而在1999 年6 月，我心中涌起一股冲动，忍不住准备了一份草稿，在鲍勃·普罗克特(Bob Proctor) 举办的一场“致富科学”座谈会中，当面把文稿交给他。普罗克特读了这份文稿后很喜欢，之后做了一件令人震惊的事。

那场在丹佛举行的座谈会有250 位听众，他们都想知道致富之道。普罗克特站在听众面前，讲出我所有著作的书名，并把我介绍给

大家。大厅中爆发出雷鸣般的掌声。他们把我当成明星，我很喜欢那种万众瞩目的感觉。

接着普罗克特告诉大家我有一本尚未出版的新书，也就是现在你读的这本。我吓了一跳，没料到他会这么说，差点喘不过气来。然后，普罗克特告诉大家书名——《引爆吸引力》。

听众顿时安静下来，我感到浑身冰凉。听众对这本书不仅反应强烈，而且显然很希望拿到这本书，甚至想当场就拿到。至少有50 人走上前来，表示愿意现场购买。后来，普罗克特表示他想将这本书制成录音带。一位出席座谈会的出版商当场表示希望能得到这本书的出版权，我从来没见过那种场面！

最初让我犹豫不决、不想出版这本书的担忧霎时烟消云散。我感觉时机已经成熟，该将这些想法公诸于世了，

此时行动应该不会有什么风险。

因此，有了这本书。

其实，生活中很多事情不必太担心，财富和荣耀就在转角处等着你。你只需要勇敢地站出来，听从内心的呼唤，依照直觉行事就可以了。

普罗克特在250 人面前推了我一把，让我将自己的想法付诸行动。

2001 年，我出版了一部名为《引爆吸引力》的电子书。同年6 月4 日和5 日，该电子书荣登亚马逊电子书销售榜首，那两天正好是我父母的生日。到目前为止，这本书已被翻译成7 种语言。我收到来自世界各地的信件，每个人都对我说，这本书介绍的5 个步骤帮助他们找到了工作，治愈了某种“不治之症”，改善了财务状况，找到了真爱，等等。

这些都是相当惊人的反馈信息。

于是，我开始想：“如果这本书的内容真的改变了大家的生活，那么我必须把它介绍给全世界，让更多人受益。我需要扩充这本书的内

容，更完善地解说这5 个步骤，另外，我还需要一家实力更雄厚的出版商。”

我把这句话变成自己的意念。

现在，你看到了这本书。没错，我增加了内容，更新了信息，也找到了合适的出版商。

这都是“引力要素”的功劳。

乔· 瓦伊塔尔

自我测试 你的成功IQ 有多高

在进入隐秘的世界之前，让我们花一点点时间来做下面这个成功专家兰迪?盖奇(Randy Gage) 所设计的小测验。这个测验可以检验出你的成功IQ 有多高。或许你可以先把这份测验复印几份，让朋友和家人一起做做。

1．你是不是背地里悄悄担心，一旦有了钱，家人和朋友就不再喜欢你?

2．在成长的过程中，你是否说过这样的话：“或许我们不太富裕，但至少坐得端、行得正，没做过什么亏心事！”

3．你所受的宗教熏陶是否让你形成现在吃点苦没关系，这辈子牺牲，下辈子会有好报的观点?

4．当你赚钱比父母更多时，是否曾有(或会有) 罪恶感?

5．从小到大，父母是否教导你要顺应社会现状，不要强出头?

6．你是看着《达拉斯》(Dallas)、《梦幻岛》(Gilligan’s Island)、《朝代》(Dynasty)、《外科医生》(MASH)、《贝弗利庄稼人》(The Beverly Hillbillies) 之类的节目长大的吗？你喜欢这些节目吗？对你来说，这些故事里的有钱人是否多半不择手段、心狠手辣或者矫揉造作、装模作样?

7．你是否有连医生也无法治愈的慢性疾病?

8．看到别人有昂贵的衣服、高档的车子、豪华的房子，你是否嫉妒？或许这种想法已经在你心中发展为“痛恨有钱人”的心态，而你自己尚未察觉。

9．某种程度上，你是否认为贫穷是高尚浪漫的，或者多多少少比较纯洁?

10．你是否会在刚结束一段关系后，马上进入下一段，结果发现下一个与前者没什么两样?

11．你是否偶尔会以一种评判的语气说“穷得跟教堂里的老鼠没两样”，“发臭的有钱人”，“下流的有钱人”之类的话?

12．你是否会为自己的失败找借口，说些诸如“钱都让有钱人赚走了”，“建立关系很重要”，“除非抢在第一，否则白搭”之类的话?

13．你是否乐于处在弱势，总爱跟老天爷作对?

14．你身体微恙，财务有问题，生意也不如意，你是否想借这些理由来引起与你亲近的人的同情和注意?

15．你有稳定的伴侣、足够的金钱，身体大体无恙，却总觉得生命没有在自己身上留下什么痕迹?

你得了几分?

计算一下你的成绩，把回答“是”和“否”的个数填在下面。

是_____ 否_____

若有13至15题回答“否”：你的成功意识相当高，这份测验留给别人做即可。

若有3或4题回答“是”：在你的潜意识中可能对价值的看法有些偏颇。你可能自我设限，不愿脱离已经习惯的状态。你可能并不是真的有多么不快乐，但生活里缺乏热忱和刺激。你知道自己有些欠缺，却不知道究竟缺了些什么。

若有5或6题回答“是”：你的生活极有可能处在一种单调的循环中。你有一些小的进步，但总体上还是在后退，因此你并没有真的扫除了障碍，得到你所追求和应得的成功和快乐。

若有7或更多的题回答“是”：你可能即将或者正在面临严重的心理、生理以及财务方面的挑战。这也是盖奇30岁那年失去一切时所置身的“恶性循环”。后来他终于摆脱出来，改变了自己的生活，步入了百万富翁之列。赶快采取行动打破这个循环模式，赶快将自己从失败的圈子中拉出来，否则你将深陷于泥沼中，无法自拔。你必须先看清楚自己潜意识中坚守的信念，彻底用正面的想法重新塑造自我。

若你属于后面3 种，盖奇的“成功能量体验”(Prosperity Power Experience) 对你绝对有帮助。到www.MyProsperitySecret.com 网站看看，它将帮助你进行成功的思考。

第一节

记住，所有的事情都有象征的意义，象征的内涵比象征的表象更重要。

——托马斯·特洛沃德(Thomas Troward)

1997 年，在写了那本小册子后，更多不可思议的事接连不断地发生在我身上。后来那本册子演变为现在你手中的这本书。下面是几个看似不可思议的例子：

奇迹1：

真的拥有宝马Z3 了

当我刚开始写这本书并描绘我梦想中的汽车时，我想要的是钍星(Saturn，汽车品牌。——译者注)。如今我的梦想升级，车子的级别也提升了，现在我开的是宝马敞篷车。这辈子我还不曾如此享受过驾车的乐趣！随着年龄的增长，我追求梦想时越来越大胆了，开车等级当然跟着提升。最后我选中宝马Z3 ，这辆车象征着我生命中的重大转变。而这辆车开起来可真不赖！马力十足，风驰电掣。所以，只要有勇气去梦想，梦想就会成真。

奇迹2：

找到真爱

当我刚开始写这本书时，玛丽安(Marian) 仍是我的妻子，我们在一起20 多年。但最终还是决定分手，原因不是有什么不愉快，也不是吵架或一时冲动。玛丽安认为自己比较适合独居，我则打算另觅伴侣。我真的找到了，娜瑞莎(Nerissa)， 我真的很爱她。我和玛丽安还是朋友，她们两人在我心中都占有一席之地。我是一个很幸运的男人。生命要发生重大改变真的不难，可以水到渠成，不费任何工夫。

奇迹3：

坐在家里数钞票

当我刚开始写这本书时，我定下了一个目标，那就是我要坐在家里数钞票。不管我身在何处或做什么，我要让钱自然地流到我身边，无需操心费力，永远源源不绝。不久，我认识了马克·乔伊纳(Mark Joyner)。他当时是伊索营销(Aesop Marketing) 的CEO ，问我是否能把我的某部著作制作成电子书放在网络上。我不确定这么做是否行得通，但还是把多年前所写的《催眠写作》(Hypnotic Writing) 的原稿交给了他。乔伊纳把书放到网络上营销推广，销售量令人称奇。虽然该书已放在www.HypnoticWriting.com 网站上多年，至今仍持续接到订单。由于不需要印制图书，没有库存，又不需邮寄，因此所有进账都是实质性的收益。每个月我都会收到一张支票，有时金额大得惊人。而现在因为我有10 多本电子书放在网站上，包括在www.7dayebook.com 的畅销书《7 天打造电子书》(How To Create Your Own E-Book in Only 7 Days)，支票金额就更可观了。现在我非常开心。我了解到，只要有意念，生活中的所有力量便会任你支配，它们总是会助你一臂之力，将你所要的带到你身边，让你梦想成真。

奇迹4：

拥有豪宅不是梦

当我开始写这本书时，我住在得克萨斯州的休斯敦。认识娜瑞莎后，我移居奥斯汀。然后，我开始在脑海中酝酿我们梦想中的家。几个月后，我们在丘陵地带(Hill Country) 找到一栋漂亮的占地两英亩的双层住宅，附近常有野鹿和野兔出没，还有一个露天大池塘。这栋房子位于奥斯汀与圣安东尼奥之间的一个叫温柏利(Wimberley) 的小区里，非常幽静，极富艺术气息。能够找到这样一个家，完全是因为我非常清楚自己想要什么，同时循着自己的每一个直觉和冲动前进。这种结果是一个奇迹。

奇迹5：

遇到贵人相助

20 多年前，我对一个叫罗伯特·安东尼的人很感兴趣，他的名作和录音带改变了我的生活。我刚完成本书草稿时，安东尼就读过了它，并与我联系。这个曾是我精神导师的人，如今成了我的事业伙伴。最后，他那个了不起的有声节目《正面思考力量大》(Beyond Positive Thinking) 竟是由我制作、录制和营销的。我认为这是有史以来谈论自我成长最棒的一个节目，而我是其中的一分子！

第二节

引力真的有效

我刚和娜瑞莎坐下来，对她谈及我生命中的一个个奇迹。她便立即问道：“这种事怎么老是发生在你身上？”

她提起前几天我要订机票到俄亥俄州去探望家人的事。两张机票加起来将近1 000 美元。我可以接受单程的价格，只是希望买到更便宜的机票。当我回电话给航空公司时，他们告诉我，我已经有足够的飞行里程数，只要100 多美元便可买到两张机票。老天爷一定是在帮我，还有比这更好的事吗？真是太棒了。

娜瑞莎还提醒了我一件事。我曾研究过巴纳姆(P. T. Barnum，1810 -1891 年，美国马戏团大师，首创客户服务的现代观念。——译者注) 这个人，并撰写过一本关于他的书，那时我希望完整收录他的作品。我找到了所需的最后一本书，但直觉告诉我不要支付书商所定的高价。于是，我打消了念头，继续等待。几天后，那个书商自己降低了价格。真是闻所未闻。然后，我购买了那本书。

她还提醒我另一件事。我曾经寻找一本书近7 年，始终无法觅得，最后我只好放弃。但我后来决定用某种方法把它吸引过来，而且我相信自己一定可以办到。果然，一位住在加拿大的朋友发电子邮件给我，说他有那本书。我请求他卖给我，他却不肯。过了几天，他突然决定把书寄给我，分文不取！

娜瑞莎还记得，大约1 年前，我与一位挚友断了音讯，无从寻觅，只好雇请一位私家侦探帮忙找寻。私家侦探同样找不着，于是我不再寻觅，决定把她吸引到我的生活里。突然有一天，在直觉的引领下，我竟在一个瑜伽班上遇见这位朋友。真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫。

娜瑞莎也提醒我昨天才发生的一件事，当时我正在写那篇自序。

我已经做瑟多那(Sedona Method，美国瑟多那市被灵疗界人士发现拥有极强的治疗能量后，每年吸引百万游客前往。——译者注) 练习法好几个月了。那种方法很简单，只要认定自己现在是快乐的，便能释放任何情绪或负面感受，你就会随之快乐起来。我很喜欢那种方法，并已通过每个月的定期电子通讯告知了许多人。

昨天早上，我正坐在安乐椅上，一边快乐地阅读瑟多那练习法创始人莱斯特·利文森(Lester Levenson) 的著作，一边思考着如何才能更多地了解瑟多那和利文森。“要是能与一些练习瑟多那的人碰面，了解他们在做些什么，应该很不错。”

就在同一天，我检查电子邮件时非常惊喜地发现，其中正有一封瑟多那中心主任寄来的信。他打听到我的联络方式，想和我聊聊，看我是否能协助推广他们的网站。哇！这简直是送上门来的好运。

还有好几次，我需要更多经费做一些事情时，总是可以在紧要关头灵机一动，迅速捞进大把钞票。这种情况数不清有多少次了。

有一次，为了募到2 万美元，我差点要举办一场“精神营销”的座谈。后来我觉得自己冥冥中被什么东西牵引着而没有这么做。我换了一个方式，想试试是否有人愿意报名听我的网络课程。一开始我就清楚说明，这项课程仅以电子邮件的方式进行，为期5 周，每个人的费用是1 500 美元。结果有15 个人来报名，1 天之内就为我带来了一笔庞大的资金，真是太棒了。那次之后，我陆续把电子授课技巧传授给其他人。各个单位加起来，每年我以这种方法赚得的金额高达25 万美元。在大多数案例里，我会收到近一半款项作为顾问费。想想这些我做梦都会笑。

“你看，奇迹总是发生在你身上。”娜瑞莎又说了一遍。

“是吗？应该有原因吧？”我问她，“以前也不见得总是如此。”

“因为你现在练习‘引力要素’。”她解释道，“你把自己变成了一块磁铁，想要什么就把它吸引过来。一旦你决定要某个东西，那东西就会到手，而且几乎能立刻得到。”

她说得没错。我的生活每天都充满惊喜，而这无非是我运用“引力要素”的结果。如果要一件一件记录这些接二连三发生的奇迹，恐怕我一辈子也写不完这本书，更无法使它刊行问世了。

我要强调的是：你即将学到的5 步骤公式绝对有效！

我曾对娜瑞莎说，生活得怎样在于你怎么过，你可以过得如鱼得水、轻轻松松，也可以把自己折腾得半死，为求生存去挣扎奋斗。

我刚认识她时，她仍在崎岖的路上蹒跚前行。我看出她一直在苦苦挣扎，深感挫折，于是提醒她，在生活里其实有云梯可以坐。你可以走艰难的那条路，也可以走容易的路，全在自己的选择。

我刚认识娜瑞莎时，她的生活很不顺心。一群建筑工人把她的屋顶搞得乱七八糟，她不仅忙着与这伙人打官司，每天还不停地与母亲争吵，工作也不顺心。在她得知这套“引力要素”的几个月后，官司解决了，她慢慢学着与母亲相互体谅，并辞去工作，至今已有两本电子书问世，网络事业也蒸蒸日上。现在，我?一起住在一栋乡村别墅中。她说自己这辈子从来不曾如此快乐过，真的。

我再重复一遍：生活中有险径，也有云梯。你喜欢哪一个？“引力要素”即将带领你在生活中自由翱翔。你想不想与我一起享受这段奇妙的旅程?

第一节

通过理清状况和彻底放手，我为自己打开了机遇之门，我将充满希望，拥抱所有的改变。

——维尔玛·加伦特(Velma Gallant)

以下都是读者寄给我的信件，其中述说的故事来自于他们真实的生活经历，这些人运用5 步骤公式创造了奇迹，稍后你也会学到这套公式。

证据1

换种活法并不难

贝姬·赫琴斯

2004 年5 月23 日，星期日。我决定再拿出《引爆吸引力》来读一遍。我已经读了差不多5 遍了。然而，每次读这本书，我总是可以从书中获得新的发现和体会。最近，我已经不再热爱自己8 年前开创的事业，觉得应该换个跑道，做点其他更想做的事。我不是一个墨守成规的人，喜欢不断创新。

我考虑是否需要继续维持这项业务，另外请人帮我经营，但觉得这样做好像不太好。重新看一遍那5 个步骤后，我列出自己所要的，接着想象把公司卖掉的情形，像放电影一样在脑中播放着那个情节。接着，我进入“做梦”的出神状态，让“影片”反复播放。没有公司的负担，我觉得无比轻松，星期六不必上班，可以与丈夫共度周末，十分愉快。的确，这个“梦”特别美好。

电话声把我拉回现实。谁会在星期日一大早打电话给我？结果是一位朋友的来电。我们寒暄问候，交换一些彼此的近况。然后，他问我，是否可以将我想卖公司这件事告诉他的一位朋友，那位朋友说不定想买。我说没问题。我挂断电话才5 分钟，电话又响了。这次是那个想买我公司的人打来的。我们下周找时间碰面。不知道最后他是否

会买我的公司，但若非朋友打电话来，我根本不可能与这个人有联系。哇！这会不会太快了点？！

《引爆吸引力》提到的原则很容易遵守，我已经在生活中运用这个原则很久了。不要忘了最后这个要领，必须懂得放手，顺其自然，心想才能事成！乔，告诉你，我生活中多的是奇迹哦，这只是最近发生的一件而已！

证据2

美梦成真

比尔·希布勒

我永远不会忘记《引爆吸引力》在我的生命中扮演着多么重要但直到“9·11”事件之后，才真正把书中归纳的方法运用到实际中。

我在音乐界已经工作了25 年，一直打算换个跑道，尝试不一样的东西。我喜欢指点别人，也产生过几个出书的点子，所以下一步可能是从事写作。然而写作时，我得同时找点其他事来做，才能维持生计。

有个朋友在机场开小型巴士，我跟着他当巴士司机，用那辆豪华轿车搭载那些公司经理，往返于休斯敦机场与市区之间。以前我是坐在后面被人家搭载的，现在我却在搭载他们，这一转变非同小可。不过，这份工作给我带来了一份稳定的收入，而且也因此有了时间写作。

我对营销相当感兴趣，所以才会找到乔的录音带《无耻营销的强大力量》(The Power of Outrageous Marketing)。我从录音带里找到了许多很棒的点子，所附的书《启动你的写作》(Turbocharge Your Writing)则对我第一本书的写作帮助良多。

2001 年，经济萧条波及到许多公司，我们的机场小型巴士生意也受到影响。我欠了一屁股债，眼看就要撑不下去了。在无计可施之下，我只好先把房子卖掉偿还债务。至于写作，只得另觅地方了，这样说不定将来还可以一边做点营销的事。

我计划短时间内继续一周开车7 天，尽量多赚点钱，2002 年春天再把房子卖掉。结果，我刚开始实施这项计划，就发生了“9·11” 事件。

任何人看到这则新闻，恐怕都难掩恐惧之情。我也不例外，和世界上其他角落的人一样，内心非常害怕。那边在处理善后事宜，我这边一下子没了工作。飞机停飞，一个乘客也没有。这辆租来的林肯车有一大笔钱需要支付，商业保险贵得要命，车子停开，钱还是得付。拿什么来支付这么多账单？我只好放弃车子，开车的工作也不要了。一大堆麻烦事要处理，更糟的还在后头。

在此之前，我的信用一向良好，手上有好几张信用卡。一时间，我的电话响个不停，债主纷纷打电话来催缴。此外，我与我的另一半分手，闹得很不愉快。这件事简直是雪上加霜，我的血糖突然升高，视力也出现了问题。

这时候只好死马当活马医了，我什么都愿意试试。我拿起《引爆吸引力》，开始运用这5 个步骤。我想清楚自己到底想要的是什么后，把它写了下来。我写着自己想搬到得克萨斯州温柏利，一个离奥斯汀不远的小镇。那个小镇风景宜人，非常舒服。

我也希望有一段健康、积极的美妙爱情，希望未来的她是个风趣、智慧、魅力十足的女人；我希望身处一个可以继续扩大营销知识的环境里，可以用写作谋生；我渴望无债一身轻，最好有人帮我买一辆车。处于那种情形下，我还有这么多要求，真有点狮子大开口。别忘了，那时不要说工作了，我连代步的交通工具都没?。

一天，我的膝盖受了伤，依书中的方法寻求协助。48 小时内，一个好长时间没联络的朋友突然来电话。我对她说明自己的状况，她说公司最近刚为她配备了一辆车，自己的车暂时用不着，可以借给我开，借多久都没关系。她觉得车子借给我比较好，至少晚上车子锁在我的车库里，总比放在她的停车场好。

现在我有车了。第二天，另一位朋友也来电话，提供给我一份临时的兼职工作，报酬够我撑一段时间。此外，还有一个连我做梦都不会想到的人打电话给我，问我是否有空为一个网站撰写文案。

一下子有这么多回应，我真是吓坏了。我不过是遵循《引爆吸引力》这套简单得不能再简单的5 步骤，就得到了自己想要的。不仅如此，我的身体状况也开始好转。我新买的眼镜已经完全派不上用场，我什么药都没吃，血糖就在一个月内从245mg 降到165mg (按我国的计量单位， 则为从13.6 mmol 降到9.2 mmol 。－－译者注)，连医生都震惊不已。

下一步是拍卖房子，但那时的市场情况不是很好。有人建议我，最好等到春天旺季时再卖，届时市场行情可能会稍稍回升。但我等不及了，硬把房子放到市场上销售。我的房子很快脱手，而且售价挺不错，比预期的多出2.5 万美元！

时来运转，我又接了几份文案工作。其中一份是俄罗斯的交友服务。那家公司指派一位英语流利的员工与我接洽。

她的名字叫埃琳娜(Elena)，我们俩很快就擦出爱的火花。认识她愈深，我对她的感觉愈强烈。过去我的几段感情都不是很顺利，我几乎已经放弃希望了，并不认为自己这辈子还能碰到真爱。然而，埃琳娜的出现使过去的种种不快烟消云散。她简直就是我的梦中情人，我无法奢求更多了。她深情款款，始终站在身边支持我，能够认识她是我这辈子最大的福气。

“9·11”事件后不到5 个月，我搬到温柏利。那里一派自然风光，在家的附近可以看到在街上游荡、完全不怕人的野鹿。我住的地方是一个高尔夫球场，四周环水。在那个小区里住着的都是艺术家、音乐家和企业家。

我用现金购买了一辆全新的丰田动感四驱车，搬家时我就是开这辆车过去的。从我的卧室走9 步就可以到办公室，里面有最先进的网

络设备。营销类书籍摆满了整个房间，有如庞大的营销图书馆。而我的信用卡透支款早就还清了。

现在我的专业是网络营销，经营着不下数十个网站，包括RudlReport.com 及Ecommerce-Confidential.com 。现在，我还能帮助别人，让他们像我一样实现用网络赚钱的梦想。此外，最棒的是，我和埃琳娜于2002 年9 月8 日结婚了。

我现在有一群才华横溢的好友，我们每周定期碰面一次，讨论生意经，彼此提供协助。其中一位就是乔·瓦伊塔尔，要不是他，我恐怕无法实现这么多的梦想。

如今回顾当初我用乔的5 个步骤订下的愿望，只剩最后一个没有达到，我决定不要这个愿望了。我衷心感激他，若非《引爆吸引力》这本书，我或许只能空想，永远实现不了这些愿望。乔的著作中提到的技巧，的的确确为我创造了奇迹。

证据3

5 步骤赢得爱车

米西·伍斯特

自从运用了你的5 步骤公式，我的生活发生了许多重要的变化。下面，我就与你分享这个奇迹。

2003 年夏天，我烦得要命，很不满意自己当时的生活。我一心想要改头换面，这时碰巧看到了你的书。

我梦想着有一辆车。身为千里马轿车的爱好者，我很想拥有一辆2004 年的新款日产尼桑千里马，它蓝色车身，黑色真皮座椅，车顶还有自动天窗。

我马上运用你的方法，将我想要的仔细写下来，全神贯注，理清状况，然后放手去做。

这时，我的信用状况并不是很理想，实在不知道从哪里筹钱买车。然而，我并没有因此放弃。每当我觉得恐惧在心头作祟时，就用祈祷驱走恐惧。感谢上帝对我如此仁慈，为我的梦想寻找出路。

两个月后，我的收入增加，付清了5 000 美元的车款。我笑得谢谢你，乔，谢谢你在《引爆吸引力》这本书中与我们分享了这么多的故事和奇迹！

第二节

证据4

成功打造畅销书

吉姆·多诺万

我的目标是把自己的著作卖给大的出版公司。

步骤1：不要(Know What You Don’t Want)。大费周章，用提案的方式到处寄计划书给出版社，我不要；寄出之后等大半辈子才有回音，我不要；被出版社牵着鼻子走，我不要；著作30 天内就被书海淹没，我不要。

步骤2：要(Know What You Do Want)。我真的很希望有一家综合能力强的出版社可以出版我的书，让我的作品在书店有一定的曝光度，而且营销和发行渠道良好。版税不能太低，营销手法也不能太差。我希望有人重视这本书，不致让它像无主似的，被丢在一边。

步骤3：理清(Get Clear)。我这本书虽小，却很宝贵，所以越多人知道越好。我希望可以帮助更多的人，卖更多的书，赚更多的钱，这样我也会更开心。我希望与名声不错的出版社站在同一阵线，使作品热卖。

步骤4：感觉(Feel Your Intention Already Achieved)。我喜欢受到肯定的感觉：一炮走红、众人瞩目，大公司经手处理我的书会让我觉得自己很特别，让我感觉无比兴奋，感觉自己“成功了”。

步骤5：放手(Let Go)。我灵机一动，寄出了3 份传真，告诉别人“我已经卖掉一堆书了，或许像贵公司这样的出版社可以更积极……”

非常幸运的是，当我在网络上寻找出版社购买我的书时，遇到一位女士。1996 年，她在另一家公司服务时便很喜欢我的书。(巧合吗？) 那时，她的老板与我的理念不合，生意没有谈成。现在，她转到这家比较好的出版社，顺利地帮我把书卖给现在这家公司。你相信

吗？除非你把那3 份传真算进去，不然我真的什么都没做。没花丝毫力气，这些事情一眨眼就统统发生了。我到纽约与出版商见面，相谈甚欢。

在不到10 个月的时间里，内容经补充加强的《愉悦生活手册》(Handbook to Happier Life) 正式出版，美国各大书店均有销售。该书创下出版界销量新高，德文版已经面世。

证据5

机会源源不断

维尔玛·加伦特

两年前，我第一次读到《引爆吸引力》，接着经历了一连串事情。

你的文章深深地打动了我。大约一年前，我非常积极地把书上学到的东西用于实际。自此

之后，我的生活扶摇直上！

现在，我可以略过步骤1(“不要”)，直接跳到步骤2(“要”)。

第一年反复地运用5 个步骤，对我帮助很大。我真正学会了理清自我、用心感觉，还有最重要的，就是懂得放手。

过去的一年，我收获颇丰。而现在，我可以在每天的生活中创造很多奇迹。如去夏威夷度假，经营众多工厂，与大师面对面，以及与他们合作，共同完成一些方案。我以“丰收”(Abundance) 为名，创造了自己的视讯会议系列，机会源源不断地出现在眼前！

通过理清状况和彻底放手，我为自己打开了机遇之门。依我原来的性格，绝对想不到能获得这样的机会和体验。

谢谢你，乔。你帮助我改变了自己的生活，一生一世感激不尽。

证据6

顺利走出事业的谷底

费索·伊克巴尔

我一直很想寄感谢函给你，谢谢你为我所做的一切，让我的生活从此否极泰来(这样说还不及实际情形的万分之一)。结果信尚未寄出，你便主动询问我们《引爆吸引力》对我们的实际功效了。借此机会我要表达对你的感激之情。

《引爆吸引力》救了我一命。之前我的事业一落千丈，几乎跌到谷底，任何帮助都无济于事。有3 年时间，我连一份工作都没有。整个世界好像对我关上了门。我无法遵循社会的传统价值，符合大家的期望。因此，所有的人，包括父母和朋友，都放弃了我。我觉得我完全被孤立了，只能靠自己。但是，偏偏一点出路都找不到。

在如此恶劣的情况下，我发现了网络版的《引爆吸引力》。它让我彻底改头换面，生活从此截然不同。现在我的工作机会源源不断，未来一片光明。我正准备与家人、朋友重修旧好。

目前，我住在巴基斯坦的卡拉齐－－一个与众不同的地方。我曾在美国住了5 年半，毕业于堪萨斯大学，所以对巴基斯坦与美国的生活的不同之处有清晰的认识。住在巴基斯坦是一个很大的挑战，这里的生活与美国有天壤之别，我很难在这里以积极的态度操作这5 个步骤。尤其是最后一步“放手”，特别难以实施。但我好像慢慢看到了希望，当然因为所在环境不同，还得努力奋斗。不过，你放心，我会全力以赴的。

我从你这里得知卡萝尔·塔特尔(Carol Tuttle) 的网站，从她那里获益良多。你曾推荐乔·墨菲博士(Dr. Joe Murphy) 的《心想事成》(The Power of Your Subconscious)，我拜读了那本书。瓦伊塔尔先生，你若知道住在卡拉齐且可以与我互通有无、交换心得的人，请务必告知，我将非常感激。事实上，我不知道卡拉齐这里有谁在练习这些概念。

我对网络营销也很感兴趣，打算尽可能多地找你的作品来看。我知道你的时间非常宝贵，但我必须把自己的想法说出来。你和你的著作对我及无数大众的帮助实在太大了。谢谢你，因为你，我进入了一个崭新的世界。

第三节

证据7

与偶像心灵感应

马克·瑞安

几个月前，我又看了一遍《超心灵感应探奇：克雷斯金秘件》(Secrets of the Amazing Kreskin)。以前我就看过他的表演，非常佩服他，但他从来没有挑选我来做催眠测试，与我进行心灵感应。

如果没有让我当一次“白老鼠”，我很难相信这个家伙真的懂心灵感应。因此，去看这次表演之前，我先设定了目标，希望他能开车到表演场地大约需要一个半小时，我预留了一段准备时间。

岂料路上出了车祸，我在路上耗掉的时间超过了预留的时间。

我开始紧张起来，担心赶不上克雷斯金的节目。我虽然很紧张，知道大概赶不上了，但仍希望不要太晚到。当我到达时，那里的停车场已经客满。我以为代客停车可能会比较好，结果在那里又等了近半小时。

这下子我真的迟到了。

为了舒缓紧张的心情，我大吼了几声，接着提醒自己此行的目的。后来我终于找到了一个停车位，离表演场地约1/4 英里。车子停好后，我赶紧冲过去，抵达时节目已经进行了10 分钟。我从剩下的位子里挑了一个最好的。那个位子很靠前，刚好是我希望的。

当我放轻松，参与节目表演后，克雷斯金叫我们想3 件不同的事。我去那里之前，刚访问过乔的“焰火先生”网站，所以脑海里浮现出熊熊烈火和乔的脸庞。接着，我想到自己最喜欢的颜色，还有一个雪人。我的心中出现了这些图案，同时继续在心里祈祷实现我的愿望。

不一会儿，克雷斯金大叫：“谁是焰火先生？”

全场有1 000 位观众，我站了起来。他问我是不是焰火先生，我说不是。他想知道焰火先生是谁，我说那是瓦伊塔尔的网站。接着，他问为什么还看到蓝色和绿色，我说那是我最喜欢的颜色。他还说看到了一个雪人。

哇，这下可把我吓坏了！

表演结束后，我与他会面及拍照，这也是我一直期待的。

克雷斯金朝会场人群走去，我们之间大概间隔二三十码距离。我对自己说，我要再试一次，如果这次也这么灵，我就可以完全相信这是真的。

我开始集中精神，希望他转过头来对我挥手。他和别人一边谈话一边走着时，却突然停下脚步到处搜寻，好像听到有人在叫他的名字。没错，是我在叫他。我在脑子里大叫他的名字。最后，他转过身来面对我，他看到我了。我们两人同时举起手，朝对方挥手。

现在我相信了，这套公式真的有效。太神奇了！

证据8

成功是可以复制的

史蒂芬·布雷

我读这本书时，脑海中出现了下面这份检查表。这是广告大师戴维·奥格威(David Ogilvy) 的创见：

◆第一眼看到这个东西时，是不是“倒抽了一口气”？ －－ 当然！

◆是不是“很希望”自己也想到了那一点？ －－是的，我很希望自己曾想到；另一方面，我又不希望如此，而且很佩服你想到了那一点！

◆这个东西是否“独一无二”？ －－没错，绝对举世无双。成功学大师丹·肯尼迪(Dan Kennedy) 说得好，如果有人自称“我的点子别人没有”，他会回答“那我告诉你，我办公室里就有5 个人有”。绝吧！

◆是否“符合”完美的原则？ －－那还用说吗！

◆是否可以用上“30 年”？——它的生命铁定比我们两人更长久。这会改变全世界。我已经被改变了！

因此，我想在伊斯坦布尔宣扬你的理念。是的，无论我到哪里，都要好好与大家分享你的想法。

你已经打动我了。上帝保佑你！

还有，我已经把《引爆吸引力》的原则运用在以下方面：

有时银行似乎很没有人情味。我用这套原则把小型企业组织起来，让银行为这些客户提供资金！

因为只有少数“精英” 可以理解土耳其家庭治疗(Family Therapy in Turkey)，很多人不知从何做起。我开设了一个训练班去训练社区服务人员。

一群帮助1999 年地震幸存者的志愿者，几年下来自己都快陷进去了。我用这套原则鼓励他们说出自己的故事，由土耳其心理协会(Turkish Psychological Association) 集结出版。这些故事能在网站上找到，网址是http://www.quietquality.com 。

但这些成果都不及你的成就大。

你给无数人带来了希望。《引爆吸引力》真的了不起，乔。虽然你和我取得了很多成功，但若没有这本书，一切都将免谈。你充满爱心，耐心地解说这套引力公式，让我们获益良多。

若有任何相关信息，请随时通知我。

第四节

证据9

活出自己

卡琳·亨德森

从小到大我都依照别人为我制订的计划过日子，自己的目标反而被抛在一边，这一直困扰着我。我渴望追求自己的生活，却找不到任何目标。

直到我读了乔的《引爆吸引力》，书中提到的公式让我的人生迅速转变。我很喜欢乔·瓦伊塔尔的所有著作，相信他只会告诉我们有用的东西。然而，老实说，我刚开始练习这套公式时，虽然乖乖地照他所说的一步一步来，但心里并没有抱太大的希望。他说的“放手”这个部分不难，反正我也没有太多时间注意自己到底想做什么。可是，后来发生了奇怪的事。我眼前出现许多机会，而我一个都不想错过，所以努力反抗。我不想再依照别人的意愿生活，我的人生要自己主宰。

乔说得没错，这套公式最难的一点就在于，要说服自己相信，要实现梦想不见得必须知道方法。我把自己交付给这套公式，秘密地展开练习。每设定一个目标，我就再从步骤1 到步骤5，从头练习一遍。一段时间后，这个程序已经成为我的第二本能。那么，这套公式到底有没有用呢？我们全家至今已经开创了一个非常成功的网络企业，帮助许多人解决健康问题。而我也得以发挥特有的天赋，成果丰硕。

《引爆吸引力》很实用。这个方法帮助我集中心思，锁定焦点，也让我树立信心。现在，我可以用这套公式得到想要的结果，它已经是我最根本的工具之一。我期待自己再设定下一个目标，拥抱所有改变，不再心存恐惧，也不再把机会硬生生地推开。即使现在我已经不再迷惘，遇到事情时还是会继续用这套公式，让自己找到最理想的解决办法。《引爆吸引力》不仅可以帮助人们找到内在的力量，而且让人集中火力，用这股力量创造自己想要的生活。生命可以按照自己想

要的方式发展，这真是再美好不过的事情。这套公式让我在事业上小有成就，因此我更想把这套公式运用到生活中的每个部分，让它为我带来美满幸福。

乔举了很多例子，他所说的每个故事都发人深省，启发我们的创造力。我们可以把从这些例子中得到的经验和教训运用到自己的生活中。这本书篇幅较小，每提到一个步骤，他都不忘重复整套公式的原则。知道自己一定会成功，这种感觉非常好！知道自己不必费太多精力就可以实现一切梦想，的确很有意思。我知道这套公式对我的意义大于这一切，它可能在我有意识的范畴外仍起着作用。

乔，我知道你的书不仅改变了我的生活，而且很多人都因你而有了不同的人生。谢谢你非凡的勇气以及这套不可多得的公式。

证据10

轻松改掉坏习惯

克丽丝蒂·霍夫曼

第一次读《引爆吸引力》时，我心里隐约希望自己可以与之前的一位前辈一样，从这本书里得到一些希望，为我的网络营销公司找到一些成功的契机。

结果，读着读着，我改头换面了！我终于掌握了成功的要领！几年来，我不知读过多少自我成长的书籍，参加过多少场演讲和座谈，遗憾的是，我从来没有真正把从书中看到、从座谈中听到的内容落实到生活中。现在，我终于看到了不一样的东西。

读完《引爆吸引力》后，我自告奋勇在曼迪·埃文斯(Mandy Evans)的视讯会议里当她的“小白鼠”。事后我终于明白，我当时服务的那家公司与我的价值观格格不入。会议结束后，我辞掉了那份工作。在过去12 年间，我换过5 份工作，那份工作只会让我陷入泥沼，无法前行。离开之后，我获得了更多的机会，我感觉全世界都在向我招手。

乔的《史上赚钱秘密大公开！》(The Greatest Money-Making Secret in History!) 一书出版时，我非常兴奋，为了得到所有的赠品，

一口气订了10 本。当天，我就在网络上读了这本书的PDF 版本。读完后，我的脑子里跳出“折价大放送”的点子。我找出所有藏书，想全部放到易趣(eBay) 上拍卖，或者放在“杰出传销人”(The Greatest Networker) 网站上，有兴趣的人可以拿去。当初，我就是因为“杰出传销人”这个网站才知道乔这个人的。那些书都是与网络营销有关的有声书，而且是全新的，当初购买时我花了45 美元。现在要免费把书送出去，这样对吗？放心，我没那么傻，心里并不是没有盘算。

第一批订书单很快来了。我并没有提到邮资，但有些人很感兴趣，说愿意自付邮资。我的手头确实很紧，不过还是决定替他们付这笔钱。我特别挑了一家有邮政服务和赌博电玩的商店，心想应该可以把自己积的善德拿来与老天爷搏一搏，说不定可以赢一笔钱。我在路上仔细盘算，想好要选哪部机器、玩哪种游戏，赌多大、赚多少。我把书寄出去，然后开始玩游戏。

一切依计划行事，我刚花了20 美元就中了大奖－－800 美元！以前我也曾经赌赢过，金额比它大上好几倍，但这次非常诡异，过程完全按照?所想的那样进行，丝毫无误。可惜的是，不可能天天过年，不能高兴得太早，接下来我就尝到了苦头。

接下来的约6 个小时中，我把800 美元赔个精光，连老本都赔了进去。这也算是幸事吗？你要知道，我嗜赌如命，虽然在此之前凭理性思考就知道《引爆吸引力》中提到的法子不能用来赌博，但若非这次经验，我恐怕还沉迷于那种想法无法自拔。几天后，即2003 年6 月15 日，我加入戒赌协会(Gamblers Anonymous)，决定从此不再下注。(补充一句，加入戒赌协会后，我的意志更加坚定，而且吸引到非常优秀的人才与我合作创业，他们和我为了共同的利益携手共进。) 若从我那套赌场输赢的方法计算，看放进那赌博电玩的钱有多少钱回收，那么我现在平均一年有200 万美元进账。我有时间度假，赚到一个老公，还赢得了真正的生活。你看，这难道还不值得吗?

第五节

证据11

相逢奇遇

约翰·扎帕

我与两位朋友失去联系多年，一直想找到他们。这两位朋友彼此并不认识，但都是我的老朋友。其中一位是我的高中同学，另一位是我1993 年首次患癌症时结识的(他和我都是淋巴瘤患者，后来他战胜了这一疾病)。我最后一次见到那位高中同学是在1993 年高中毕业10 周年的聚会上。巧合的是，那一年也是我最后一次见到那位击败癌症的朋友。

1993 年底，我搬到奥斯汀并在那里结了婚，开始在戴尔公司工作。我们3 人各自展开不同的人生旅程，彼此越来越远。

时间过得很快，转眼到了2002 年。不知道为什么，这一年我经常想起这两位老朋友，实在很想再次与他们取得联系。我用了我所能想到的网络资源，希望找到他们的下落。3 个星期下来，我尝遍了各种办法，但还是没有任何消息。一开始我很生气，接着又很沮丧，最后又有些担心。我只要一失望，就会忧心烦躁、胡思乱想，我很清楚这一点。

我开始想象各种不测。说不定那位高中死党决定接下中东的什么任务，牵扯进“9·11 ”事件而在当地惨遭不测。或者那位战胜癌症的朋友后来复发，一病不起，最后告别了人世。我们俩患了同一类型的淋巴瘤，我自己第一次发病6 年后复发，痛苦不堪。如果我复发时差点没命，难保他不会复发，从此离开人世。

够了！再想下去真的不会有什么好结果。任思绪自行飘飞，什么情况都可能想象到，说不定还会坠下恐惧的悬崖。我马上认定两位朋友都已命丧黄泉，他们一个可能死在中东恐怖分子手里，一个是癌症复发的高危人群。两个人的情况都很危险， 怎么可能存活？我的猜测

一定没错。当然，照这个逻辑继续推演下去，我大概不久也难逃一死。说不定癌症正准备第三次造访，终结我的生命。

2002 年底，我在奥斯汀市中心的政府机关工作。我向来就对交通没什么耐心，所以一直搭公交车上下班。这有一个好处，往返的路程让我有多余的时间看看书，听听录音带。我就是在车上看到《引爆吸引力》的。

我很喜欢这简单明了的5 个步骤。我被自己的胡思乱想搞得有点烦，决定用当下的阴郁状况来测试一下瓦伊塔尔的方法。我必须承认，当时我只是抱着玩玩而已的态度，没有很认真。我遵循这些步骤，没有掺杂任何情感，一来是因为当时实在有点无聊，再者不确定这个办法是否真的有效。也许正是因为如此，这个方法真的发挥了效用，而且立即生效。

我在搭公交车回家的路上演练了一遍这些步骤。

步骤1：不要。这点很简单。我不希望两位朋友双双亡故。

步骤2：要。要么两位老友主动与我联系，要么让我用什么办法找到他们。

步骤3：理清。我的动机很单纯，目标也很明确。我很想和以前一样，与老友促膝长谈。我专注在这个目标上，抹去脑中所有纷乱的思想。

步骤4：感觉。我想象自己手里握着无线电话，一边讲电话，一边在屋里绕来绕去，和两位朋友聊得很开心。

步骤5：放手。这也不难(仅以这个目标而言)。公交车刚好到了我要下车的地方，接着我得集中精神，在高峰期从公车站开车回家。我别无选择，只能不再去想这件事。开车返家的15 分钟路途中，我完全忘了刚刚所做的事。

车子开进车库时，我的脑筋自动转到当天晚上该做的事上。我正准备休年假，到拉斯韦加斯这个西方世界的麦加(麦加位于沙特阿拉伯，是伊斯兰教最著名的圣地，每年有数十万乃至数百万来自世界各

地的穆斯林来朝觐。——译者注) 朝圣。由于第二天就要出发，当天晚上我得准备好行李。我走进屋子里，来到电话录音机旁。录音机里的两条留言让我震惊不已。一条留言来自那位曾患癌症的朋友，另一条则是高中死党留的。简直难以相信。我用尽各种办法，到处找了他们3 个星期，徒劳无功，此刻，他们反过来找我！我半开玩笑地运用这个刚学到的奇怪方法，结果两个9 年来音讯全无的朋友居然在同一天来电话了！

我先打给那位曾共同经历癌症之苦的朋友。聊过电话后我才知道，他一直住在印度尼西亚，当时刚好回了休斯敦。我在找他的时候，他也一直在找我。最近我们有一个案子很成功，他在Google 上搜寻我的名字，看了许多相关报导，知道我曾服务于得州奥斯汀的戴尔公司。于是，他拨打查号台查到我的电话，因此在我的电话里留了言。

更棒的是，他离开了之前那家公司，现在是专利代理人，而我正好需要新的专利代理。自此之后，我们一直有生意合作关系。

接着，我打电话给高中的死党。我们互换了手机号码，倾诉了各自的近况。近几年，他因换工作搬了好几次家，所以我无法在网络上找到他的踪迹。奇怪的是，他说周末将前往拉斯韦加斯，会住在星尘大饭店。我则提到隔天会去拉斯韦加斯，住在贝拉吉欧饭店。两个9 年来未曾谋面的人，居然同时出发到同一个地方。太巧了！

我们说好找一天晚上在一个赌场碰面喝一杯，我们两人都经常光顾那个赌场。后来我们真的在那里见了面，聊得非常愉快！

我只能说自己完全被这个过程震住了。任何认识我的人都知道，我天生就是个怀疑论者。或许我可以用开放的态度尝试一次，但若第一次没有达到它所说的效果，最好别再让我看到它，我是不可能再试第二次的。

这个过程很简单，但必须真的遵循指示行事。即使现在我已经知道这是很有用的方法，仍然必须承认自己有时太懒惰了，有时又太自

我了，才会与它的恩赐擦身而过。那是我的错，与这套公式无关。只有真的去做，这套公式才会有用。

以上只是“引力要素”发挥效用的部分证据。现在，让我们开始创造你个人的证据吧。

第一节

如果我们不喜欢降临在自己头上的事，只需念头一转，

改变想法，外面那个广阔的世界马上会为我们改变！

——莱斯特·利文森

(Lester Levenson)

前几天，我与一位熟识的朋友共进午餐，餐点相当美味可口，与这位朋友见面也很高兴，但离开时我却略感无奈。

后来我才明白，这位朋友向来不把读过、听过的书当回事，无论什么想法、精神辅导、自我成长的秘诀或自我治疗的方法，全都被他抛诸脑后。

他并不是真的这么消极，也不纯然为反对而反对。他真的期待可以找到对自己的生活有用的东西。然而，他在潜意识里一味地拒绝所有的方法。

有一次，我对他提到一位灵性大师，20 多年前我曾研究过这位大师。我告诉他，大家都说："这位大师灵犀洞开，由内而外散发出一股光芒。"

"这位精神导师真的有这么特别吗？我想，一定会有一些人，他们见过这个人，却不认为他有什么过人之处。"朋友还没听完便打断我的话。

好吧，他真要这么认为，我也不能说什么。

但你可以看出，我这位朋友真的很不快乐。

我认为其间有些事值得拿来自我检讨。如果整个世界都不认同某些人或某些想法，我们因而也对这些人、这些想法不以为然，大概也不会错得太离谱。然而，我们必须随时保持内在净空。若排除可能有用的东西，就等于推掉了机会，这无异于拒绝自我成长。

关键在你自己身上——你的快乐、你的健康、你的完整、你的身心。

事实上，没有一种方法适用于所有人；也没有一位大师说的话通用于所有人。即便写得再好的书，也不见得每个人看了都会获得启发。

一切来自于个人的内心。你是自己生命的主宰，只有你有权利为自己说话。

然而，如果机会已经摆在眼前，还死鸭子嘴硬，自以为是，就很可能错失良机。这对你有什么好处呢？何不把握机会，说不定有一番意外的收获。

拒绝机会是一种自我防卫，常常以扭曲事实为目的。不理会别人告知的书籍、观点或方法，仿佛自己才是对的，可以岿然不动。

理查德·吉列特博士(Dr. Richard Gillett) 在其杰作《意念转，世界动》(Change Your Mind， Change Your World) 中提到："说来奇怪，拒绝及否定其实是信仰最实际的表现，只不过那是一种隐藏的信仰。这个信仰经常隐藏在情绪判断或不赞同的外衣之下。"

我认识的所有成功人士都长年累月地在生活中尝试新工具或新方法，花上千美元追求个人成长及自我学习，从未因此有任何悔憾。

关键不在于抗拒和否定，而是消化吸收。

第一现场

她把好运拒之门外

最近娜瑞莎和我曾与朋友们一起吃饭，当时一位朋友抱怨着她的工作。在她看来，她的工作万般不顺，想破头都不可能找到改善之道。老板是猪头，工时过长，薪水又抠门。随便你问什么，没有一样是好的。

后来其他朋友也来了。很巧的是，其中一位刚介绍认识的朋友居然在这个令人头疼的公司里有门路。他对这位闷闷不乐的朋友提了一个名字，说这个人可以帮她解决问题。他还说这个人在管理层，职位挺高，很多部门都归他管，或许可以弥补公司的漏洞。

我和娜瑞莎目瞪口呆。我们亲眼目睹奇迹在眼前发生。然而，我们这位闷闷不乐的朋友呢？她又是如何对待这个新线索和未来的希望？

她拒绝了。

她没有写下那个人告诉她的名字，也没留下电话，从她脸上完全看不出刚刚发生了这么棒的事。

你明白了吗？

我们说要这个、要那个， 怎么要都要不到，却从来没有想到往往是我们自己在坏事，是我们自己把好运给挡在了门外。

常有人写信给我，要我介绍一些可以帮助改变生活的产品。我说我很喜欢罗伯特·安东尼，并告诉他们我正在负责为他的有声书《正面思考力量大》筹措资金和录音，还负责推广这套有声书的CD，而这套有声书销售情况非常好。他们听了之后，造访网站www.BeyondPositiveThinking.com，购买了那套书。

但有些人只会抱怨："要99 美元啊。"当然，天下没有免费的午餐。拥有一套6 张优质的有声书的CD，从此改变一生，这点钱算什么？你是想把它买回来，实现自己的梦想，还是打算把这个有史以来最精彩的自我成长素材挡回去？你到底想不想追求自己口口声声要追求的美好生活？

我以另一个例子为这一章做总结。

第二节

第一现场

抓住送上门来的学习机会

昨天我收到的一封邮件上说，有个新的广播节目在谈破除偏见。读后，我把它放在一旁，心想大概只是以前听过的东西，搞不好还是我自己在哪里录的。

今天我又收到一封邮件，是从其他地方寄来的，推销的却是一模一样的节目。我从头到尾仔细阅读，心想："有趣，但没什么新意。"然后，我再次把邮件摆在一边。

大约过了1 小时，我重新阅读这一章，也就是你目前正在读的章节。我突然醒悟，我不就正在做自己对你们提出的警告吗——我硬生生地推开了一次学习机会。

我寻遍电子邮箱，找出那封信，填写并寄出订购单。剩下的就等有声书送来了。

我不是要你们大小通吃，来一样买一样，但千万不可全然抗拒任何送上门来的东西。你在工作上跟自己过不去，就会故步自封。要成长，就得敞开心胸。

我再一次强调，你才是自己生命的终极主宰。求诸自我，做对自己有益的事。与此同时，必须保持警觉，别让可能朝你而来的下一个礼物从自己手中溜走。

不必守卫得那么严，把门打开，迎接新的生活。

后记

请和我一起改造世界

你想不想加入我的行列，与我一起改造这个世界?

我正在世界各地积极地募集人员，请大家为提升地球的能量尽一分力。只要有足够多人的身体力行这套"引力要素"，运用下面我将传

授给大家的沉思冥想的方法，将可降低犯罪率、减少暴力、提升财富，让身边每个人都能享受成功的果实。

一天晚上，我在一个广播节目里宣布这项宏伟的计划，结果我得到非洲、印度、爱尔兰、纽西兰、澳洲，以及全美的人们的响应，他们全部是志愿者。

我这个崇高的理想最初是来自罗伯特·奥茨(Robert Oates) 的《永久的和平：如何永远阻止恐怖主义与战争》(Permanent Peace : How to Stop Terrorism and War - Now and Forever) 一书。我在那本书里读到，有19 项科学研究已经证明，某些地方由于群众集体冥想的关系，当地的犯罪率和暴力事件大幅降低。奥茨说："基本理念很容易描述，就像丢一颗小石头到池塘里，水面上的涟漪会一圈圈泛开来。冥想时，秩序与和谐的涟漪同样会围着冥想团体往外扩散。这个理念已经由许多证据一再证实了。冥想确实能减少社会动乱与问题，包括暴力案件、火灾、交通事故、战争冲突及恐怖分子等。整个社会也更具凝聚力，更繁荣进步。诸如专利权申请、股票市场交易状况以及经济指数等，都有上升的趋势。"

看到他的最后一句话了吗？股票交易与经济状况因冥想而有改善，可见冥想有助于增加财富。我把他的这句话铭记于心。打算在全球各地设立沉思冥想中心，让大家在这里学习如何用心吸引财富。每个人提升自己的同时，也可以帮助周围的人；而帮助身边的人就相当于帮助了整个地球。

这就是国际冥想基金会(Intentional Meditation Foundation) 的神圣宗旨。这个组织不以营利为目的，专注于教导全世界的人某种冥想技巧，以减少当地的暴力现象，增加当地财富为目标。这个活动的核心是一项为期30 天的活动，我称之为"试验"。

我对一位好友提过这项计划，表示要进行30 天的试验，看看冥想是否会提升冥想者的成就，以及冥想者身旁的人是否会受到影响。她听了之后，问了我一个很有趣的问题。

“如果是战争期间，你能够进行这项试验吗？如果大家只担心工作可能不保、下次领薪是否顺利，甚至自己的生命安危，还能进行你的试验吗？”

“事实上，这就是为什么我会进行这项试验的原因。”我回答。

这段简短的对话让我觉得很有意思，从这位朋友的问题可以看出，我们往往认为外部世界主导了一切。然而事实正好相反，我们的收入并非受战争影响，也不受经济衰退、减薪或裁员影响。你不必让自己成为外在状况的受害者。在我的观念里，我们的内心才是才是一切的根源，外在事件只是内在的呈现。

我重复一次：我们的内心才是一切的根源，外在事件只是内在的呈现。

或许我们在无意识中吸引到目前的财务状况，但即使无意识，也绝对是我们自己吸引过来的。事实就是如此。

其中最精彩的部分就在于，一旦体会到自己就是创造者，便能创造出你想要的生活。

第三节

我邀请各位一同进行我的“试验”。这项活动为期30 天，目的是为大家带来更多的财富。你只需要做3 件事：

◆将目前的财务状况记录下来，最后在“试验”结束时，回头检视财务状况是否发生了改变。

◆运用我稍后会传授给你的技巧，每天冥想20 分钟。

◆根据自己的想法行动，把握眼前的所有机会。

就是这样。在陈述冥想的技巧之前，必须再强调以下4 点，为后续活动做准备。

1．你是自己的创造者。正如我对那位朋友所说的，你才是自己生命的主宰，没有人可以夺走这项主控权。你身上发生的事，一定有一部分是自己创造的。你自己将结果吸引过来。这不是很好吗？这表示你可以改变事情的样貌，让事情符合你的期望。这也表示你高兴成为什么样的人便能够成为什么样的人，要做什么便能够做什么，想拥有什么便能够拥有什么，因为要对这一切负责的人正是你自己。

2．你的想法会变成事实。如果每天都冥想，仍然觉得这个办法没有效果，那么它就会无效。你必须相信改变是可能的。想法决定一切。我们是有信仰的动物，事情的结果都是信仰的产物。改变信仰，你就可以改变生活。

3．你的感觉是推动事情发展的动力。你的感觉能够为你的想法、欲念、希望及梦想注入活力。当你觉得担心时，是在鼓动负面想法创造负面结果；若拥有信心，就会刺激正面想法创造正面结果。你的感觉是让事情发展最大的动力。若没有感觉，想法只能是想法；若没有感觉，想法无法成为意念，不能驱动宇宙运转。

4．你对自己下定义。我们通过定义自己来创造自己。问问自己：“我是谁？”仔细观察自己的答案。你的答案就是你要在自己身上创造的样貌。改变你的答案，你也会改变自己。

接着，让我们来看看冥想的过程。

多数禅修或冥想都没有特定的目的，只是静下心来，让人从里到外获得最大的平静。

以前，我有一件T 恤，上面写了一句话：“禅修不是你所想的那样！”真是太传神了！一旦开始想，便不叫禅修了。传统的禅修是超越思考或说是在思考的背面的。

然而，冥想不同于传统的禅修方式。冥想是专注于特定的结果。你不仅要想，还得投入感觉去想。冥想是对宇宙提出请求，通过清醒的意念，吸引特定的结果。

换言之，传统禅修是坐下来观察自己的想法，所以那件T 恤上才有“禅修不是你所想的那样！”这句话。我鼓励大家试试禅修。

1960 年，有一种禅修形式因“披头士”(The Beatles) 而风行，亦即“超觉静坐”(transcendental meditation， TM)。这种禅修是坐下来不断复诵一篇祈祷文或一个特定文句。祈祷文占据你的意念，所以可以让你平静下来，全身放松。超觉静坐威力强大。奥茨书中的19 项不同的研究，就提到以超觉静坐来降低犯罪率。

冥想就不同了。

冥想锁定特定的目标。你心里带着一个请求，充满感情地进行冥想，感觉会随冥想过程越来越强。换言之，冥想的方式可能如下：

“我可以看见自己30 天试验结束后，业务达到预期目标，我精神抖擞，面带微笑，心情舒畅。我可以轻轻松松、不费气力地吸引到这么多钱，简直太妙了，高兴得难以言表。”

这段话是你的意念。你的意念如同沉思时所用的祈祷文。

能跟上我的步伐吗?

我会与你一同前进，确保你理解我的意思：

1．决定你的目标。相信这个目标。记住，相信就是力量。如果你自己都不相信自己可以做 到，那就很可能是以失败告终了。尽量放大

你的想法，同时对自己诚实。30 天结束时，你希望达成什么目标呢？你希望公司增加多少业务呢？你希望收入增加多少呢？

2．逐字逐句写下你所要的目标。举例来说，“30 天试验结束后，我的银行账户会从意想不到的渠道中多出15 000 美元”， 或者“30 天试验终了时，我多了20 位新客户”。现在就把你的目标写下来。

3．想象一下，若现在你已经达成你的意图，那会是什么感觉，用心感受一下。全身心地投入到那个感觉中，享受其中的滋味。让这个感觉渗透全身。你的容貌会有什么转变？你的举止又如何？你会如何微笑？现在就感受一下。

就是这样。简而言之，归纳如下：

假装一切已经发生，坚定你的意念(你所写下的愿望)，带着愿望已经实现的感觉，每天花20 分钟对它进行吸收。

是的，就是这样。

这么简单的方法如何才能发挥作用呢？这个方法如何让你的意念成真呢？

简单地说，你是在对宇宙提出请求，将自己的指示传达出去。因为你很清楚自己要什么，并且清楚感觉到自己所要的已经实现，所以事情会依你想要的来进展。全宇宙都会听到你的声音，开始逐一安排事情，帮助你吸引心中的愿?。你只需要注意自己心里的冲动，遵循内心的冲动行动。你要信任这个过程。

前面提过，有19 项以超觉静坐方式进行的研究证实，静坐可以降低犯罪率。这些静坐者创造出平和的磁场，这个磁场往外辐射，让每个人都平静下来，当然也包括具有暴力倾向的人。

我刚才说的冥想，也是像由静坐般平静内心，甚至将这两者合二为一，但你会同时对宇宙发出请求。这个请求会传达到可以助你一臂之力的人身上。接着，魔力开始展现。我知道这听来很奇怪，但我希望你可以随我一同探索这个威力无穷的系统，所以这个阶段先称为“试验”。

若需要更多的数据帮助自己了解这个过程，下面提供几项很值得一看的相关数据：

1．在迈克·杜利(Mike Dooley) 的网站www.tut.com 注册，加入他的免费电子报“来自宇宙的信息”(Notes from the Universe) 。他的话会协助你锁定目标。

2．若很难保持乐观，请尽快想些办法排除挡在中间的障碍物。关于这个主题，有一本电子书值得一读，作者是斯图尔特·利希特曼(Stuart Lichtman) 和乔·瓦伊塔尔(没错，就是我)，网址是www.anything-fast.com/?fid=outrageous 。

3．奥茨的《永久的和平》一书中有19 项以静坐来降低犯罪率的研究内容。网络上可免费取得该书的精简电子版，有兴趣可造访网址www.mumpress.com/p_k03.html# 。

4．若认为让金钱进入你的生活里很难，就先将钱送出去吧。是的，你没听错，先送出一些钱。我在自己的另一本书《史上赚钱秘密大公开！》中解释了这点。

再重复一遍你必须做的事：

◆将目前的财务状况记录下来，最后在“试验”结束时，回头检视财务状况是否发生了改变。

◆运用我稍后会传授给你的技巧，每天冥想20 分钟。

◆根据自己的想法行动，把握眼前的所有机会。

很容易吧？是的，你可以创造生活中的变化。一切从现在开始。最后，若想查阅更多的信息，包括最近的研究和案例分析；或者你有意在你所在的地区设立冥想中心，请访问：www.Intentional Meditation Foundation.com